

# LE SALON INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE

1<sup>er</sup>-4 AVRIL 1989

PRÉSENTE LES 3-4 AVRIL 1989

# LE SYMPOSIUM INTERNATIONAL DE LA FRANCHISE

LE RENDEZ-VOUS DES MEILLEURS EXPERTS MONDIAUX DE LA FRANCHISE

---

PARC DES EXPOSITIONS - PORTE DE VERSAILLES - HALL 7 - NIVEAU 3 - PARIS - FRANCE

---

## *THE INTERNATIONAL FRANCHISE TRADE SHOW*

*APRIL 1<sup>st</sup>-4<sup>th</sup>, 1989*

*PRESENTS ON APRIL 3<sup>rd</sup>-4<sup>th</sup>, 1989*

## *THE INTERNATIONAL FRANCHISE SYMPOSIUM*

*THE WORLDWIDE FRANCHISE EXPERTS ANNUAL MEETING*

ORGANISÉ PAR PADCO-BLENHEIM  
CONÇU ET ANIMÉ PAR  
CLAUDE NÈGRE



ORGANIZED BY PADCO-BLENHEIM  
CONCEPTOR AND MODERATOR  
CLAUDE NÈGRE

SOUS LA HAUTE AUTORITÉ DE  
LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DE  
LA FRANCHISE



CONDUCTED IN COOPERATION  
WITH THE FRENCH FRANCHISE  
FEDERATION

---

*Les*  
**MERIDIEN**  
PARIS

---

## 3 AVRIL 1989 - CONFÉRENCES EN SÉANCE PLÉNIÈRE

### GÉRER SON DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL EN FRANCHISE

La franchise se mondialise.

Après avoir développé, souvent avec succès, l'entreprise, la marque, l'enseigne... dans leurs pays d'origine, de nombreux chefs d'entreprise considèrent l'internationalisation par la franchise comme une alternative stratégique. Dans la mondialisation des marchés, les franchiseurs sont en position favorable pour faire jouer leurs atouts. Sous la poussée d'un environnement concurrentiel sans cesse plus contraignant, des stratégies d'alliance aux aspects multiformes se développent :

- Master franchise,
- Licence,
- Transfert de savoir-faire, joint-venture.

La terminologie diffère mais les réalités sont très voisines. Ces systèmes de partenariat sont appliqués comme mode d'implantation privilégié pour un développement international efficace.

L'objectif de la première journée du **Symposium International du Salon de la Franchise** est de permettre aux meilleurs experts mondiaux de faire part de leur point de vue sur la bonne utilisation de la franchise internationale :

- Contenu sémantique selon les pays,
- Perspectives d'influence sur l'environnement concurrentiel,
- Mécanismes d'option, de mise en œuvre, de gestion d'une franchise internationale.

## APRIL 3rd, 1989 - FULL SESSION CONFERENCES

### AN INTERNATIONAL MANAGEMENT DEVELOPMENT THROUGH FRANCHISE

*Franchising is becoming worldwide.*

*After developing their company in their own country, many managers are considering going international by franchising as a strategic alternative.*

*With markets becoming worldwide, franchisors are in a good position to benefit from their competitive advantages. Due to a more and more competitive business environment, many types of alliance strategies are now currently popular:*

- *Master franchise,*
- *Licence,*
- *Know how transfer and joint venture are used to describe often very similar partnership systems which are used as a preferred method of setting up internationally.*

*On the first day of the International Symposium of the Paris Franchise Trade Show some of the most qualified international experts will provide their views concerning the use of franchising worldwide:*

- *Meaning of the term "Franchise" as it is used in each country,*
- *Potential effect on the competitive environment,*
- *International Franchise option mechanisms, implementation and management.*

SALLE SIRIUS N° 731

Journée animée par :  
Claude Nègre

Docteur de l'Université Paris-Dauphine  
Conseil en Marketing,  
chargé de cours à l'ESCP, Professeur et  
Co-Fondateur de l'IPF  
Auteur de : "La Franchise Aujourd'hui"  
et "Master Franchise"

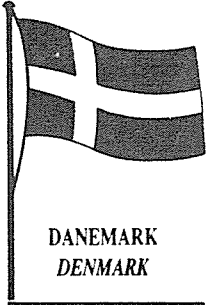


Moderator:  
Claude Nègre

Ph. D Paris-Dauphine University, Marketing Consultant,  
Lecturer at Paris Graduate School of  
Management, Professor and Co-Founder of  
the Franchise Promotion Institute  
Author of: "Franchising today"  
and "Master Franchise"



**rauch**  
 International Wirz, Strauch et Associés.  
 "Les dispositions juridiques applicables au  
 franchise en R.F.A.", 1986.  
*il Lawyer Wirz, Strauch and Partner.*  
 "The legal dispositions applicable to the  
 ontract in West Germany", 1986.



DANEMARK  
 DENMARK

**SALLE  
 ROOM  
 BERENICE B  
 N° 730 B**

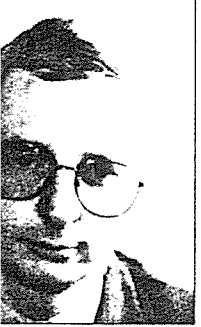
**9: 30 - 11: 00  
 ET/AND  
 14: 30 - 16: 00**



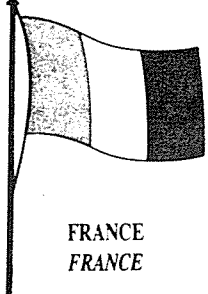
**Peter Andreas Arendorff**  
 Avocat - Secrétaire Général de  
 l'Association Danoise de la Franchise.  
*Advocate - Secretary to  
 the Danish Franchisors Association.*



**Torben Brabrand**  
 Directeur Général  
 Convest Consultant.  
*Managing Director  
 Convest Consultant.*



**bart**  
 Barreau de Bruxelles.  
 russels.



FRANCE  
 FRANCE

**SALLE  
 ROOM  
 VEGA B  
 N° 732 B**

**9: 30 - 11: 00  
 ET/AND  
 14: 30 - 16: 00**



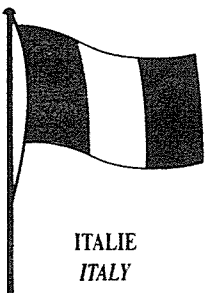
**Chantal Zimmer-Helou**  
 Déléguée Générale de  
 la Fédération Française de la Franchise.  
*Executive Director of  
 the French Franchise Federation.*



**Olivier Gast**  
 Avocat à la Cour de Paris  
 Cabinet Gast et Douet  
 Président de l'Université Européenne de la Franchise.  
 Auteur de : "Comment négocier une Franchise".  
*Avocat à la Cour  
 Gast et Douet - Paris  
 President of the European Franchise University.  
 Author of: "How to negotiate a Franchise".*



**bilcock**  
 ocié au  
 odman Lapointe - Goodman et Carr.  
 "Structuration de la Franchise au Canada",  
 odman Lapointe -  
 ind Carr (partner).  
 "Structuring the Franchise", 1988.



ITALIE  
 ITALY

**SALLE  
 ROOM  
 VEGA A  
 N° 732 A**

**11: 15 - 12: 45  
 ET/AND  
 16: 15 - 17: 45**



**Vittorio Fracassi**  
 Administrateur délégué  
 et Consultant Multipla srl.  
 Auteur de : "1<sup>er</sup> annuaire de la Franchise Italienne".  
*Executive Director  
 and Consultant of Multipla srl  
 Author of: "1st Italian Franchise Directory".*



**Aldo Frignani**  
 Professeur de droit - Université de Turin  
 Avocat (Turin-Milan)  
 Membre du Comité juridique  
 Fédération Européenne de la Franchise.  
 Auteur de : "Le Franchising".  
*Law Professor - Turin University  
 Lawyer (Turin-Milan)  
 Law Committee member  
 European Franchise Federation  
 Author of: "The Franchising".*

*Handwritten signature*